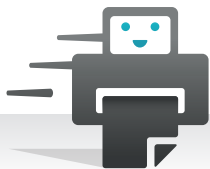




10 TIPS

- så du undgår at blive snydt,
når du vælger ny kopimaskine



PrinterGuys

Glem leasing. Det er smartere at leje.

Din guide til overlevelse, når du møder en kopimaskinesælger...

Kopimaskine. Printer. Man er nærmest ved at falde i søvn allerede.

Næsteften forsikringer findes der næppe noget mere kedsommeligt at beskæftige sig med. Men du er afhængig af maskinerne.

Og det kan løbe op i store summer henover de næste mange år, hvis du skriver under på en leasingaftale i søvne.

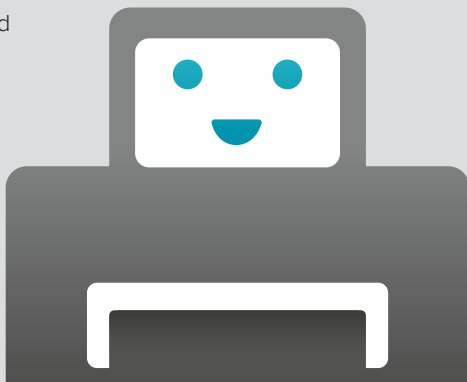
PrintWise har 20+ års erfaring med servicering af printere og kopimaskiner for tusindvis af store og små kunder.

Vi har efterhånden oplevet så mange leasingaftaler, at vi godt tør kaste os ud i at lave denne guide over, hvad du skal være opmærksom på.

Er vi objektive? Nej, sandsynligvis ikke. Vores guide er en generalisering. Og i nogle tilfælde sikkert formuleret lige på kanten.

Og samtidig er leasingkontrakter individuelle dokumenter, hvor den enkelte virksomhed kan forhandle sig til vilkår, som naboen ikke har.

Brug denne guide til at få et forkromet overblik over de væsentligste aspekter – og brug derefter din egen sunde fornuft.



Indhold

1

Længden af din leasingaftale

2

Restværdi: Skal du betale en restværdi når maskinens leasingaftale løber ud?

3

Siger din kopisælger, at du skal skrive under på en ny kontrakt fordi at de har skiftet leverandør?

4

Du er bundet af et bestemt antal print, men du bruger dem ikke

5

Prisen på den månedlige ydelse stiger fordi, at maskinen er blevet gammel

6

Indexregulering:
Din pris stiger med 3% om året

7

Dækfladeprocent:
Hvorfor skal jeg betale ekstra?

8

Dit behov ændrer sig - du har brug for en anden kopimaskine

9

Du har ikke behov for maskinen længere, og vil gerne levere den tilbage

10

Har du tillid til det firma som du skal tegne en 5-årig aftale med?



Længden af din leasingaftale

En typisk leasingaftale løber over 60 måneder, 24 kvartaler eller på jævnt dansk 5 år. 5 år er længe. Meget længe.

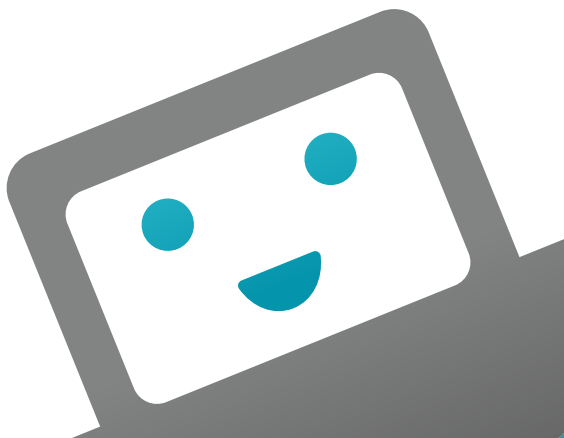
Med tanke på, at der i leasingaftalen er specificeret en række faste omkostninger per måned (leasingydelse, minimum antal print, serviceaftale mv.) er det yderst relevant at vende dette simple spørgsmål bare én enkelt gang:

Hvad er mit behov om bare 3 år?

Stiger dit behov - eller bliver det mindre?

Måske er I ved at udvide og bliver spredt på flere lokationer, dvs. et meget mindre behov, men fordelt på flere maskiner.

Så er det dumt at stå med en kæmpemaskine ét sted. Og med en lang bindingstid.





Restværdi: Skal du betale en restværdi når maskinens leasingaftale løber ud?

Efter endt leasing skal/kan du vælge at overtage din leasede kopimaskine. Men her er også faldgrubber.

Det kan være, at du er forpligtet til at overtage den til en meget høj scrapværdi, som er den værdi, maskinen er fastsat til, når aftalen løber ud.

I praksis bør den være 1 - 2.000 kr. + moms, da en 5 år gammel kopi-maskine ikke er mere værd.

En normal måde at få leasingprisen ned på (det er jo den, alle kunder sammenligner) er ved at kræve en slutbetaling på måske 10-20% af maskinens pris, når aftalen ender.

Det tænker de færreste på at kontrollere, inden de underskriver aftalen. Fordi det ikke er logisk.

Når leasingkontrakten udløber vil du typiske blive kontaktet af kopisælgeren, der anbefaler dig at lease en ny maskine "fordi den gamle er alt for dyr i drift og service".

Hvis sælgeren har glemt dig, så vil leasingfirmaet tage kontakt til dig for at fortælle dig, at du kan overtage maskinen vildt billigt.

Leasingselskabet vil nemlig meget nødig tage den gamle kopimaskine retur, når leasingaftalen løber ud. Så slipper de for at hente den og køre den på genbrugspladsen.

3

Siger din kopisælger, at du skal skrive under på en ny kontrakt?

Det er grundlæggende forskellige parter involveret, når du får leveret en ny printer/kopimaskine. Producent/distributør, kopifirma (selvstændig salgsvirksomhed), "Service provider" (servicevirksomhed, som kan være samme selskab som kopifirmaet) og leasingselskab.

Du møder kopimaskinesælgeren, der lytter til dine behov og forhandler en kontrakt på plads med dig. Når du har underskrevet, sælger han hele kontrakten til et leasingselskab, så han upfront får udbetalt sit dækningsbidrag for de 5 år, kontrakten løber.

Så kopisælgeren er ude af billedet dér. Han har sikkert intet med de folk at gøre, der laver service på maskinen. Det er udliciteret.

Skulle du opleve at blive kontaktet af sælgeren igen - fx efter 3 år - fordi han har fundet en servicevirksomhed, der kan gøre det billigere, skal du

naturligvis blive rørt over, at sælgeren stadig tænker på dig.

Dernæst skal du være opmærksom på, om sælgeren ønsker at få dig over på en ny kontrakt. For sådanne nye kontrakter vil typisk løbe yderligere 5 år.

Eftersom du allerede har betalt måske halvdelen maskinen efter 5 år, er det logisk, at sælgeren kan gøre det billigere. Men du kan roligt takke nej til en ny leasingaftale, selvom kopisælgeren fortæller dig at der er skiftet leverandør. Kontakt leasingfirmaet for en afklaring. Det er dem du har aftalen med.

Hvis du ender med at underskrive en ny aftale, så check at slutdatoen er den samme som den oprindelige - og at de øvrige betingelser som minimum er tilsvarende eller bedre i forhold til den gamle aftale.

4

Du er bundet af et bestemt antal print, men du bruger dem ikke

Ideen med at sælge kontrakten til et leasingselskab er, at kopisælger og salgsvirksomhed kan få deres provision upfront og derefter komme videre til næste salg. De skal altså ikke tænke over likviditet, fordi de ikke binder millioner af kroner i maskiner, der afdrages i små bidder måned for måned.

Det betyder så omvendt, at kopisælgeren skal fremlægge et komplet regnskab over din sag. Leasing- og serviceomkostninger er faste månedlige ydelser, men det er dit forbrug ikke. Den ene måned printer du måske 10.000 sider, i juli måned ingenting og så fremdeles.

En sådan fleksibilitet kan ikke anvendes i en kontrakt, der skal sælges videre for et fast beløb til et leasingselskab. Derfor binder du dig for et antal sider hver måned. Så udover at du binder dig for måske 5 år for maskinen, så binder du dig samtidig

for måske 5-10.000 farvesider om måneden. **Og det er uanset om du printer dem ud eller ej.**

Står du i en situation hvor du gerne vil have nedsat din mindstevolume, så er du på spanden. Vi kan ikke formulere det anderledes. Sælgeren har jo solgt din aftale til leasingselskabet og fået et fast beløb upfront. Så det er en temmelig fastlåst situation.

Vi har set eksempler på, at kopisælgeren er gået med til at nedsætte volumen, men at prisen er steget tilsvarende, så det samlede resultat er "same-same".

Dvs. hvis du binder dig for 5.000 sider i dag og ønsker 2.500 sider fremover, så er sideprisen præcist den dobbelte fremover.

Og skal du så printe mere ud end det, så skal du betale for ekstra sider, da de jo ikke længere er medregnet.



Prisen på den månedlige ydelse stiger fordi maskinen er blevet gammel

Din kopimaskine er ikke ny længere. Det kan være, at du har haft den i 3-4 år. Så ringer kopisælgeren til dig og fortæller, at den er blevet dyrere at lave service på, og at prisen på forbrugsstoffer er steget.

Forklaringen ender med, at hvis du ikke skifter maskinen nu, så får du en ekstraregning hver måned. Og hvem har lyst til det?

Så selvfølgelig skal du have en ny maskine – den er kun lidt dyrere end den gamle, men så er den også ny.

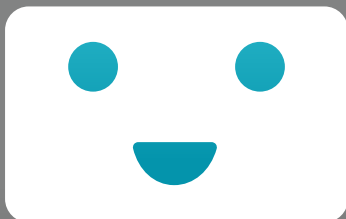
Her skal du igen være opmærksom.

Den ender med en ny leasingaftale med nye 5 år. Og der er overvejende sandsynlighed for, at du tager restgælden med fra den gamle, der bliver refinansieret i den nye aftale.

Det er en ond spiral med dig som taber.

Og hvad sker der med den gamle maskine som du har betalt for i årevis? Det er ikke til at sige med sikkerhed.

Men vi er nødt til at oplyse, at vi oftest ser, at den ryger ud til en anden kunde og kører videre der.





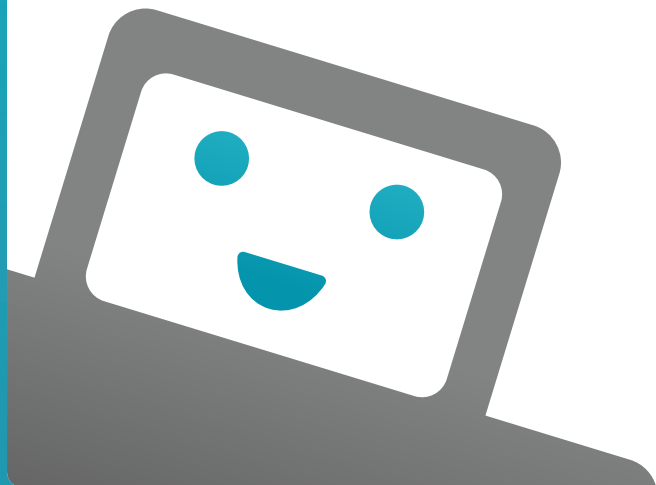
Index-regulering: Din pris stiger med 3% om året

Er det rimeligt? Nej.

Når en leasingaftale laves, så er betingelserne lagt fast fra start.

Det vil sige at prisen for dine forbrugstoffer er låst fast i kroner de næste 5 år. Dette aftaler kopisælgeren med producenten fra sag til sag.

Derfor kan det undre, at din kontrakt per automatik indeksreguleres med 3% hvert år. Over 5 år løber det op i to-cifrede procentuelle prisstigninger.





Dækflade- procent: Hvorfor skal jeg betale ekstra?

De kunder, der printer mange billeder ud bruger mere toner. Og toner koster penge.

Der findes en standard, der hedder ISO19798, der beskriver, hvor meget toner, der går til en bestemt side.

Alle producenter i verden bruger denne standard på ca. 5%. Og det er korrekt for en normal bruger.

Men – i nogle leasingaftaler indgår der kun 3 til 5% toner til dine udskrifter. Og det er for lidt!

Så når du bruger maskinen normalt med de 5%, så vanker der lige en uforudset ekstraregning hver måned.

Så check altid, at dækfladen er de officielle 5%.

Brug eventuelt vores GRATIS dækfladeberegner her:

<http://www.printwise.dk/gratis-daekfladeberegning---online/>





Dit behov ændrer sig - du har brug for en anden kopimaskine

Hvis du skal have en større maskine, så vil du opleve en yderst imødekommende kopisælger. En større maskine er også en dyrere maskine.

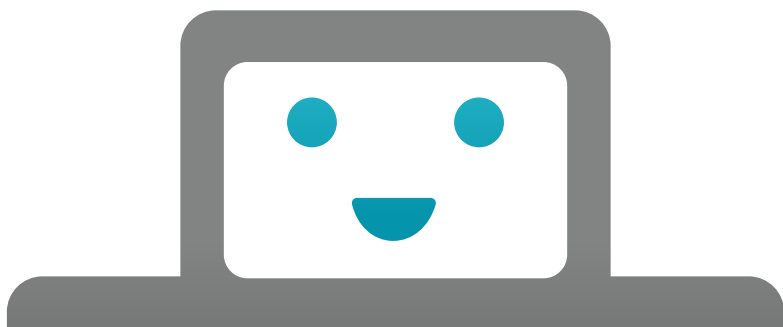
Skal du have en mindre maskine, så tænk på at kopisælgeren allerede har fået udbetalt sin provision (jævnfør forklaringerne i punkt 3 & 4).

Han skal med andre ord selv betale for maskinen, hvis han tager den retur. Det vil næppe komme til at ske.

Sagt på jævnt dansk, så har du et problem, hvis din maskine er for stor og du ikke vil betale for den. For det kommer du til.

Hvis sælgeren alligevel laver en ny kontrakt til dig på en mindre maskine, så skal du være yderst opmærksom på, at den nye kontrakt ikke ender på samme niveau, som den gamle aftale.

For så kan du lige så godt beholde den gamle (store) maskine.





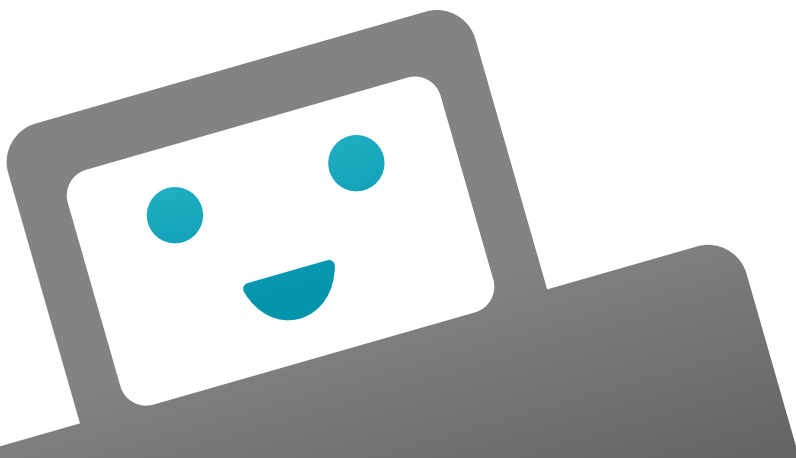
Du har ikke behov for maskinen længere, og vil gerne levere den tilbage

**Her kan du godt opgive på forhånd!
Det er ganske enkelt usandsynligt,
at det vil komme til at ske.**

Med mindre du betaler leasingfirmaet den restgæld, der er tilbage. Men hvorfor skulle du det, så kunne du lige så godt beholde maskinen selv i resten af perioden?

Du behøver slet ikke at ringe til hverken leasingselskab eller kopi-sælger.

Samme problemstilling kendes fra leasing af biler og andre maskiner.



10

Har du tillid til det firma som du skal tegne en 5-årig aftale med?

Gør dig selv den tjeneste at mærke efter i din mave om det her nu er en god ide.

Har du 100% tillid til det firma, som du skal bruge de næste 5 år sammen med?

Har der været problemer med ting, der er glemt, overset, svipsere i tilbudsgivningen og særheder i kontrakten?

Kan du i virkeligheden fuldt ud gennemskue din situation hele forløbet igennem over de næste 5 år?

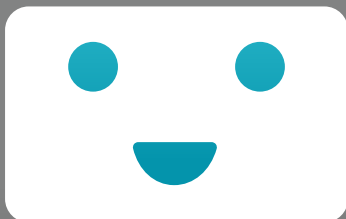
Check også hvor gammelt firmaet som du handler med er.

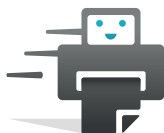
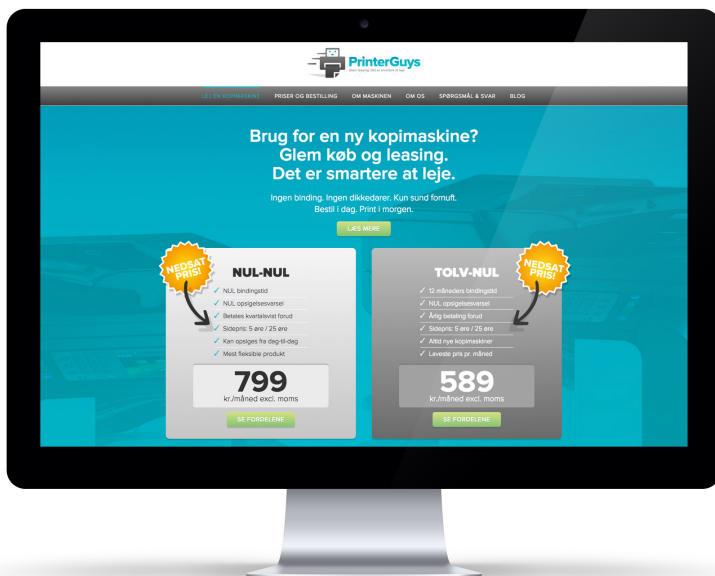
Selvfølgelig er der nystartede firmaer der er bundreelle, men en del kopifirmaer har været konkurs et par gange i de sidste 5 år.

Det kan være en god investering, at google direktørens navn, firmaets navn mv. og gennemlæse resultaterne med kritiske øjne.

Husk på, at når kopifirmaet krakker, så kan du i nogle tilfælde risikere, at dine maskiner ikke bliver service-ret eller at du ikke kan få tilsendt forbrugsstoffer, da firmaet selv er Service Provider for maskinerne.

Og så er du seriøst på spanden!





PrinterGuys

Glem leasing. Det er smartere at leje.

PrinterGuys er det nye koncept, hvor kunderne lejer deres kopimaskine fremfor at lease den. Hvorfor binde dig i 5 år på en leasingaftale?

Hos os kan du leje dine kopimaskiner uden bindingstid og uden opsigelsesvarsel. På den måde har du altid den optimale kopiløsning.

Glem leasing – det er smartere at leje...

www.printerguys.dk

